

“เอ็ม 17” ผู้นำด้าน Social Entertainment ของเอเชีย พร้อมเปิดตลาด “Live-Commerce” เจ้าแรกในประเทศไทย



บริษัท เอ็มเซเว่นทีน เอนเตอร์เทนเมนต์ กรุ๊ป (M17 Entertainment Group) ผู้นำด้านธุรกิจ Social Entertainment ของเอเชีย (ประเทศไต้หวัน) ก่อตั้งขึ้นในปี 2015 โดย มร.โจเซฟ ฟัว (Joseph Phua) ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) โดยได้ดำเนินธุรกิจ สตรีมมิ่ง แพลตฟอร์ม (Streaming Platform), แอปพลิเคชัน (Application) และโซเชียล เอนเตอร์เทนเมนต์ (Social Entertainment) ในประเทศไต้หวัน จนประสบความสำเร็จในระยะเวลาอันรวดเร็ว และในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินธุรกิจไปอีกหลายประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น, ฮองกง, เกาหลีใต้, สิงคโปร์, เวียดนาม และประเทศไทยในช่วงกลางปี 2019 ที่ผ่านมา ภายใต้ชื่อ บริษัท เอ็มเซเว่นทีน เซอร์วิสเซส ไทยแลนด์ (M17 Services Thailand) โดยปัจจุบันมียอดผู้ใช้บริการ สตรีมมิ่ง แพลตฟอร์ม, แอปพลิเคชัน และโซเชียล เอนเตอร์เทนเมนต์ ของบริษัทฯ มากกว่า 40 ล้านคนทั่วโลก

นางนิรันดร์ อัครทรร Thailand Country Head บริษัท เอ็มเซเว่นทีน เซอร์วิสเซส ไทยแลนด์ กล่าวว่า “สำหรับที่มาของตัวเลข “17” มาจากวลีที่พ้องเสียงกันในภาษาจีนแปลว่า “การอยู่ร่วมกัน” (Together) ซึ่งจะเหมือนกับธุรกิจของเรา ที่ไม่ว่าผู้ใช้งานจะอยู่ที่ไหน เมื่อไหร่ หรือเวลาใด “Social Entertainment” และ “Social Media” ก็สามารถเชื่อมโยงทุกคนให้เกิดการสื่อสารและอยู่ร่วมกันได้เสมอ โดยในปัจจุบันเทรนด์การซื้อขายสินค้าผ่านการช

ทออนไลน์ หรือ “ซี คอมเมอร์ซ” (Conversational Commerce) กำลังเป็นเทรนด์การช้อปปิ้งออนไลน์ของคนยุคใหม่ จากผลสำรวจของเพชบุรีประเทศไทย พบว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่มีใช้สื่อโซเชียลมีเดีย และมีนักช้อปปิ้งผ่านช่องทางซีคอมเมอร์ซสูงเป็นอันดับต้นๆ ของโลก โดยมีมูลค่าสูงถึง 4.8 พันล้านเหรียญ และยังมีรูปแบบการซื้อขายสินค้าที่แตกแขนงออกมาจาก “ซี คอมเมอร์ซ” อีก ที่กำลังถือว่ามีมาแรงนั่นก็คือ รูปแบบของ “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” (Live-Commerce) คือการเชื่อมโยงระหว่าง โซเชียลมีเดีย, อีคอมเมอร์ซ และ สตริมีมิ่ง แพลตฟอร์ม เข้าไว้ด้วยกัน โดยผู้ซื้อและผู้ขายสามารถตอบโต้สื่อสารกันได้แบบเรียลไทม์ ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายให้กับผู้ขายได้มากขึ้น และบริษัท มองเห็นถึงโอกาสในการทำตลาด “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” ในประเทศไทยให้มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีผู้ประกอบการรายใด ประกาศตัวทำตลาดนี้อย่างชัดเจน

บริษัท เอ็มเซเว่นทีน เซอร์วิสเซส ไทยแลนด์ จึงขอประกาศตัวเป็นผู้นำในการบุกตลาดธุรกิจ “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” (Live-Commerce) พร้อมเปิดตัว “แฮนด์ อัป” (Hands Up) Live-Commerce Solutions เจ้าแรกในประเทศไทย ตัวช่วยที่จะทำให้การไลฟ์ขายของบนโลกออนไลน์ของคุณนั้น... ง่ายขึ้นทีเดียว” คุณนิธินันท์ กล่าว

นายอรรถพล สิ้นฉลอง Marketing & Business Development Director บริษัท เอ็มเซเว่นทีน เซอร์วิสเซส ไทยแลนด์ กล่าวว่า “สำหรับ “แฮนด์ อัป” คือรูปแบบของ “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” ที่ทางบริษัท ได้ชูเป็นโซลูชันแรก ในการบุกตลาดอีคอมเมอร์ซในประเทศไทย โดย “แฮนด์ อัป” จะทำหน้าที่เป็น “ผู้จัดการระบบ” มีฟังก์ชันการใช้งานในรูปแบบอินเตอร์แอกทีฟ ช่วยสนับสนุนและปิดการขายให้กับผู้ขายหรือร้านค้าบนโลกออนไลน์ที่ทำการ “ไลฟ์สด” สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าได้ง่ายขึ้น พร้อมทั้งเพิ่มความมั่นใจและความสะดวกสบายแก่ผู้ซื้อสินค้าได้ด้วยเช่นกัน”

นอกจากนั้นแล้ว คุณอรรถพล ยังกล่าวเพิ่มเติมว่า “เราต้องการทำให้ธุรกิจ “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” (Live-Commerce) เป็นที่แพร่หลายเช่นเดียวกับในประเทศไต้หวันและประเทศจีน ที่ธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก โดยแพลตฟอร์ม “แฮนด์ อัป” ได้เปิดตัวในปี 2019 มีร้านค้าที่ไลฟ์ขายของในระบบมากกว่า 7,000 ราย ในเอเชีย สำหรับการเปิดตัวในประเทศไทยครั้งนี้ บริษัท ได้วางกลุ่มเป้าหมายหลักไว้ คือ กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีประสบการณ์การขายสินค้าผ่านช่องทาง “ไลฟ์สด” บนโลกออนไลน์ หรือกลุ่มลูกค้าที่ต้องการมืออาชีพด้าน “ไลฟ์ คอมเมอร์ซ” มาช่วยจัดการโซลูชันด้านการขาย และทำการตลาดแบบครบวงจร ซึ่งบริษัท ยังมีบริการ “นักไลฟ์” หรือ ผู้ที่มีอิทธิพลทางความคิดและไลฟ์สไตล์ของผู้ซื้อ ทั้ง KOL (Key Opinion Leader) และ Influencer มาเป็นตัวช่วยรีวิวและทำการตลาดผ่านคอนเทนต์ต่างๆ ให้กับสินค้าหรือแบรนด์ ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งยังโน้มน้าวจิตใจของกลุ่มผู้บริโภคให้หันมาสนใจสินค้าหรือแบรนด์มากขึ้นอีกด้วย ซึ่งในขณะเดียวกัน บริษัทฯยังได้เปิดช่องทางรับสมัครสำหรับผู้สนใจจะเป็น “นักไลฟ์” ผ่านช่องทาง <https://www.naklive.net/> เพื่อช่วยสร้างอาชีพ สร้างรายได้ และสร้างความเป็นเอกลักษณ์ แก่ผู้ที่สนใจเป็นนักไลฟ์มืออาชีพในอนาคตอีกด้วย”

“เราคาดหวังว่า จากการเปิดตัว “แฮนด์ อัป” (Hands Up) Live-Commerce Solutions อย่างเป็นทางการในครั้งนี้ จะประสบความสำเร็จ โดยตั้งเป้าประมาณการรายได้ในปีแรกไว้ที่ 10% ของส่วนแบ่งตลาดไลฟ์สดขายสินค้า

ออนไลน์ และตลาดซีคอมเมิร์ซ นอกจากนี้เรายังคงมีเจตนาพร้อมในการสนับสนุนและขับเคลื่อนเครือข่ายเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ของประเทศไทย ให้มีการเติบโตและเข้มแข็งตามนโยบายของรัฐบาล รวมทั้งการส่งเสริมและพัฒนาในกลุ่มธุรกิจ SME ให้มีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างแท้จริง ซึ่งจะก่อให้เกิดการสร้างอาชีพและรายได้ให้กับประเทศไทยได้อีกช่องทางด้วย” คุณอรรรณพล กล่าว